

2021年9月期（第15期）
第1四半期決算 補足説明資料

株式会社オークファン <3674>
2021年2月12日



第1四半期決算 エグゼクティブサマリ



＜連結業績＞

Q1で売上高2,963百万円(前期比188.4%、進捗率27.2%)、営業利益1,224百万円(前期比1,960.0%、進捗率94.2%)と、大幅増収・増益。



＜主力事業＞ (インキュベーション事業を除いた事業)

売上高1,665百万円(前期比107.7%)、営業利益72百万円(前期比121.6%)。

コロナ禍において在庫価値ソリューション事業の大手顧客開拓に遅れも、巣ごもり消費により商品流通プラットフォーム事業の流通量は増加。

主力事業における通期での売上高、営業利益の達成を計画通りに進めていく。

		ページ数
1	オークファングループについて	4
2	2021年9月期 第1四半期決算 概要	11
3	連結業績予想に対する進捗状況	15
4	第1四半期のトピックス	20
5	APPENDIX	26



1 オークファングループについて

RE-INFRA COMPANY

新たにゼロから生み出すのではなく、
今、目の前にある価値を見つめ直す。
オークファンは社会の様々な「Re」を統合した
唯一無二のインフラを構築していく会社です。

RE.

「再び (Re)」を構築する。

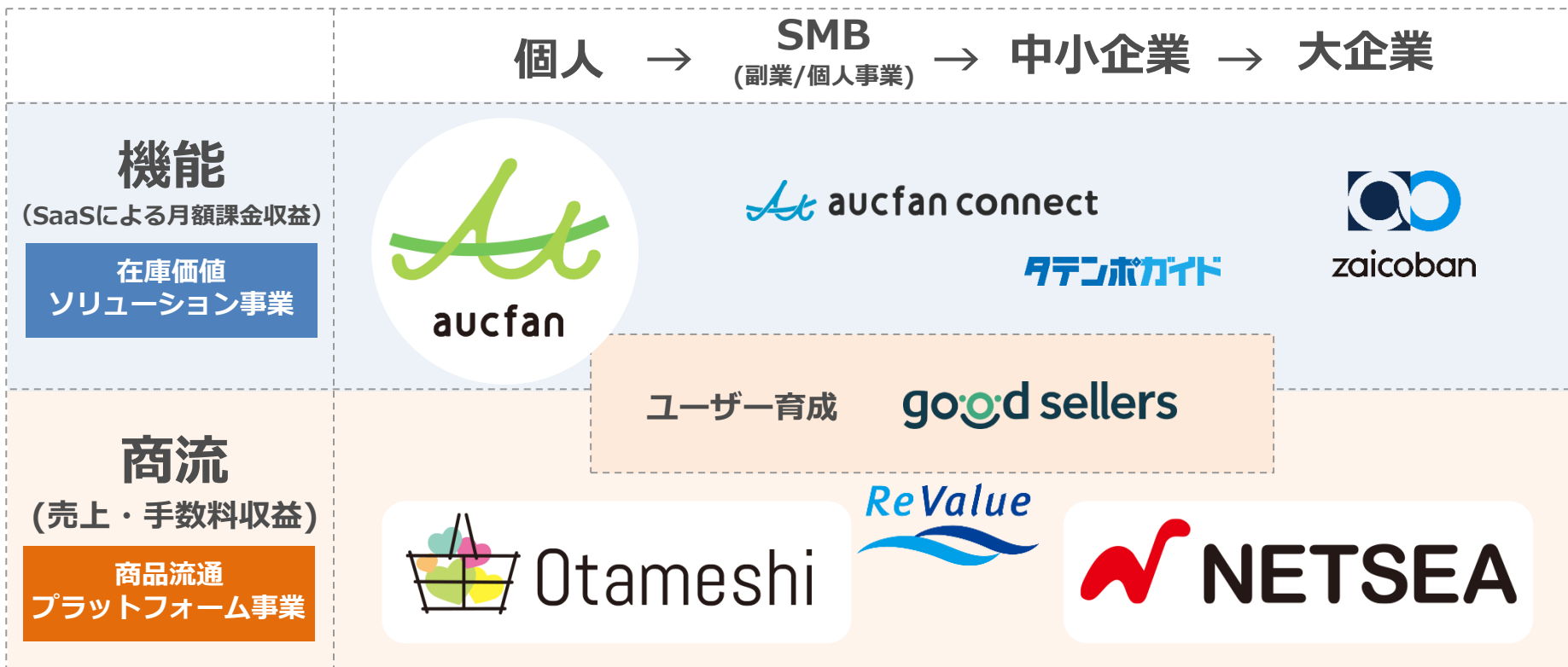
Reuse、Resale、Revalue、Reverse、Recover、Reduce、Rebalance、Reconstruct

ヒトやモノをよりよい状態へと循環させることで
社会が、そして世界がもっと幸福になっていきます。

事業について

- 当社の強みは、700億件を超える商品売買データと、139万アカウントを超えるSMBの力を結集・統合し、廃棄ロスの削減のため独自の再流通インフラを保有。
- 中小企業、SMBを中心にトータルEC支援ソリューションを提供することで、小売・流通業のデジタルトランスフォーメーション（DX）を推進する役割も担う。

【トータルEC支援ソリューション】



SDGs と 当社 ①

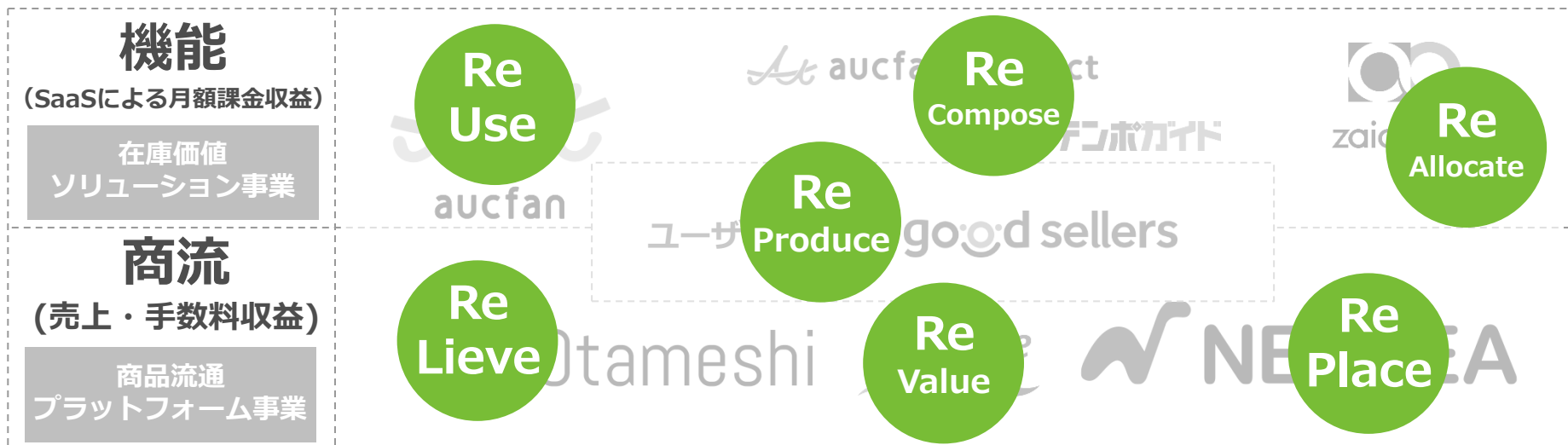
SDGs(Sustainable Development Goals) とは、2015年国連サミットで採択された「持続可能な開発のための2030アジェンダ」にて記載された17項目の国際目標。

商品在庫の廃棄ロス、日本国内でも年間22兆円*1世界では100兆円を超える規模。当社グループは廃棄ロスの削減が事業目的であり、SDGsの12項目「つくる責任つかう責任」に完全に合致。

*1 『法人企業統計』（財務省）等からオークファン推計

SUSTAINABLE DEVELOPMENT GOALS

12 つくる責任
つかう責任



SDGs と 当社 ②

特にOtameshi事業では、パートナー企業とともに廃棄ロスの削減に取り組み、売上の一部を支援先団体に寄付し、SDGsの「1.貧困をなくそう」「4.質の高い教育をみんなに」「17.パートナーシップで目標を達成しよう」の目標の実現に向けて動いている。

SUSTAINABLE DEVELOPMENT GOALS



[Otameshiの取り組み]



[寄付先]



わたしたちは日本赤十字社の活動を支援しています。



ESGとは企業が持続可能な成長を目指すために必要な「**環境**(Environment)」「**社会**(Social)」「**ガバナンス**(Governance)」の3つの要素。当社は特に環境(E)、社会(S)に向き合っており、今後もESGを意識した経営を続ける。



- 主力事業での廃棄ロス削減
- リユース事業者支援による環境保全
- リモートワーク実践での移動削減によるCO2排出削減



- Otameshi事業での寄付活動による社会経済をサポート
- 自治体との取り組みによる地域社会への貢献と地方創生



- コーポレート・ガバナンス体制の強化
- コンプライアンス強化
- リスクマネジメントの推進



2 2021年9月期 第1四半期決算 概要

連結業績ハイライト 第1四半期

インキュベーション事業での利益が先行し、Q1で売上高2,963百万円(前年同期比188.4%)、営業利益は1,224百万円(前年同期比1960.0%)と**大幅増収・増益**。一方、主力事業は**法人大手顧客の獲得に遅れ**。

	Q1		
	当期 (単位：百万円)	前期 (単位：百万円)	YoY
売上高	2,963	1,573	188.4%
-主力事業 *1	1,665	1,546	107.7%
-インキュベーション事業	1,297	26	4,894.6%
営業利益	1,224	62	1960.0%
-主力事業	72	59	121.6%
-インキュベーション事業	1,151	2	38,844.8%
経常利益	1,215	60	1,996.2%
当期純利益	918	11	8,150.2%

*1 インキュベーション事業を除く事業

連結売上高 推移

Q1売上高は、主力事業で前年同期比107.7%、インキュベーション事業で前年同期比4894.6%の成長。

(単位：百万円)



連結営業利益 推移

Q1営業利益は、主力事業で前年同期比121.6%、 インキュベーション事業で前年同期比38,844.8%の成長。

(単位：百万円)





3

連結業績予想に対する進捗状況

2021年9月期 通期連結業績予想に対する進捗状況

インキュベーション事業の利益が先行し、営業利益94.2%、経常利益97.2%、当期純利益114.8%で進捗。主力事業では計画に対して多少ビハインドだが、Q2以降でリカバリ。

通期の着地見直しは見直しを検討するも、新型コロナウイルス感染症等による市場環境の大きな変化も考慮し、現時点では据え置き。

	業績予想 (単位：百万円)	Q1実績 (単位：百万円)	YoY	進捗
売上高	10,900	2,963	188.4%	27.2%
-主力事業	10,000	1,665	107.7%	16.7%
-インキュベーション事業	900	1,297	4,894.6%	144.2%
営業利益	1,300	1,224	1960.0%	94.2%
-主力事業	500	72	121.6%	14.5%
-インキュベーション事業	800	1,151	38,844.8%	144.0%
経常利益	1,250	1,215	1,996.2%	97.2%
当期純利益	800	918	8,150.2%	114.8%

各事業における進捗 -在庫価値ソリューション事業-

	個人	SMB	中小	大企業
機能		 aucfan	 タテンポガイド	 zaicoban
商流		 Otameshi	 go2u sellers	 NETSEA

個人 → (副業/個人事業) → **SMB** → 中小企業 → 大企業

機能

(SaaSによる月額課金収益)

在庫価値
ソリューション事業



 aucfan connect

 タテンポガイド

 zaicoban

Q1



- コロナ禍における大手顧客のマーケティング費用の抑制により新規受注に遅れが発生。
- 在庫管理AI「zaicoban」の大手向け導入は受注にリードタイムを要し**売上見込が遅延**。

Q2~



- 在庫管理AI「zaicoban」とネットショップ運営一元管理ツール「タテンポガイド」を統合し、当社グループの強みである**中小・SMBをターゲットとする低単価プランの拡販に注力**。

各事業における進捗 -商品流通プラットフォーム事業-

	個人	SMB	中小	大企業
機能	 aucfan	 gogoshop	 zaicoban	
商流		 Otameshi	 NETSEA	

個人 → (副業/個人事業) → SMB → 中小企業 → 大企業

商流

(売上・手数料収益)

商品流通
プラットフォーム事業

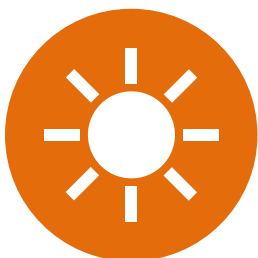


Q1



- コロナ禍における巣ごもり消費により、商品流通プラットフォームの流通量は増加。
- 企業の在庫増加により、販売機会が増加。
- Otameshiでは複数商品のセット販売が好調。

Q2~







- NETSEAでの愛媛県との協業を1月よりスタート
- Otameshiでの農林中央金庫との協業を2月よりスタート
今後も地方自治体や大手企業との取り組みを強化

新型コロナウイルスによる当社への影響

在庫価値ソリューション事業においては、コロナ禍の影響を一部受けるも、復活することが予想される。加えて、本来の強みである中小・SMB向けのサービスラインナップに舵を切る。

商品流通プラットフォーム事業においては、EC化率の加速によりGMVも増加。今後もトレンドは継続すると見込む。

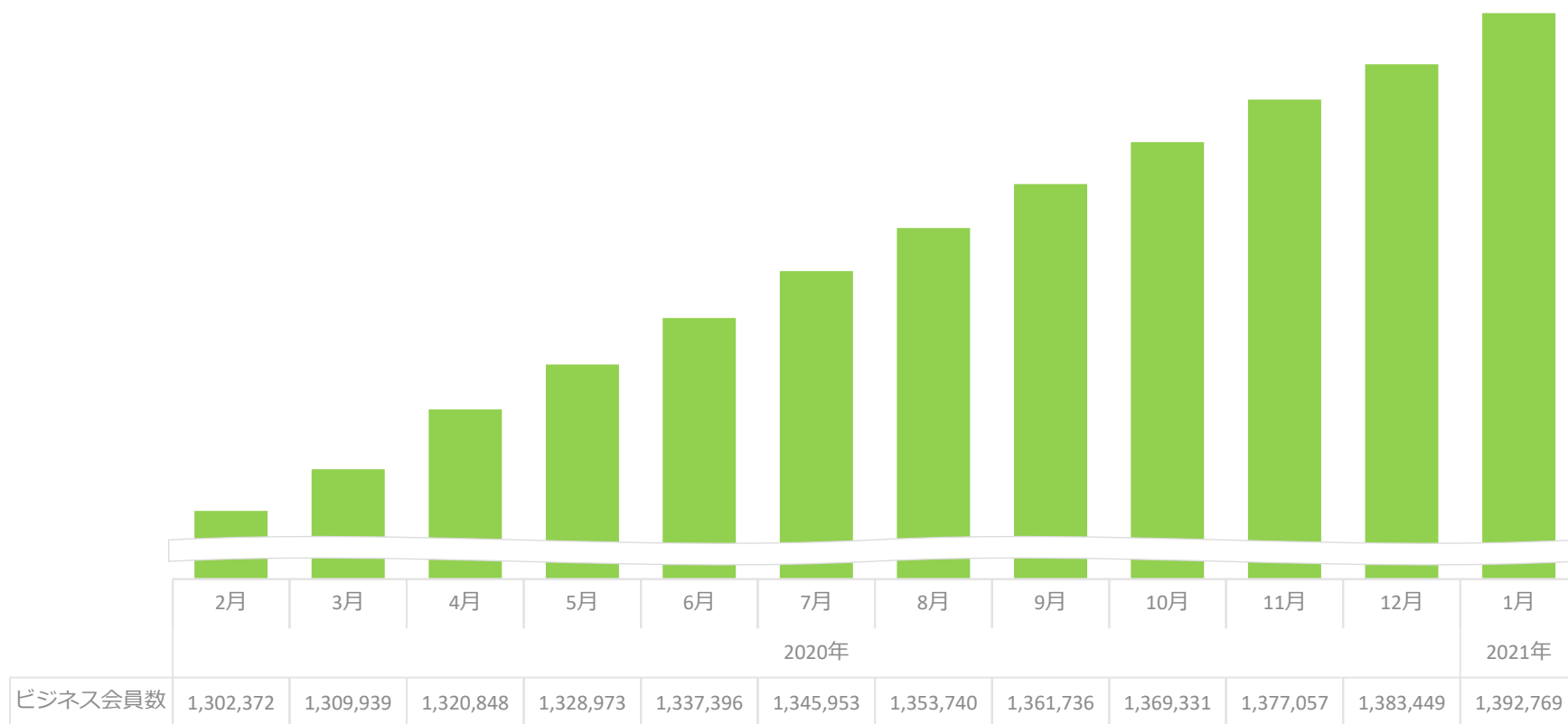
	コロナ禍	アフターコロナ
機能 (SaaSによる月額課金収益) 在庫価値ソリューション事業	 顧客のマーケティング活動抑制	 顧客のマーケティング活動再開
商流 (売上・手数料収益) 商品流通プラットフォーム事業	 巣ごもり消費、企業在庫の増加	 消費行動の変化は持続



4 第1四半期のトピックス

ビジネス会員数の月次推移について

ビジネス利用アカウント数*1は、毎月順調にアカウント数が増加。



*1 aucfan.com会員数、NETSEAサプライヤー数、NETSEAバイヤー数、タテンポガイド利用企業社数、Otameshi商材提供企業数の合計

在庫価値ソリューション事業 トピック

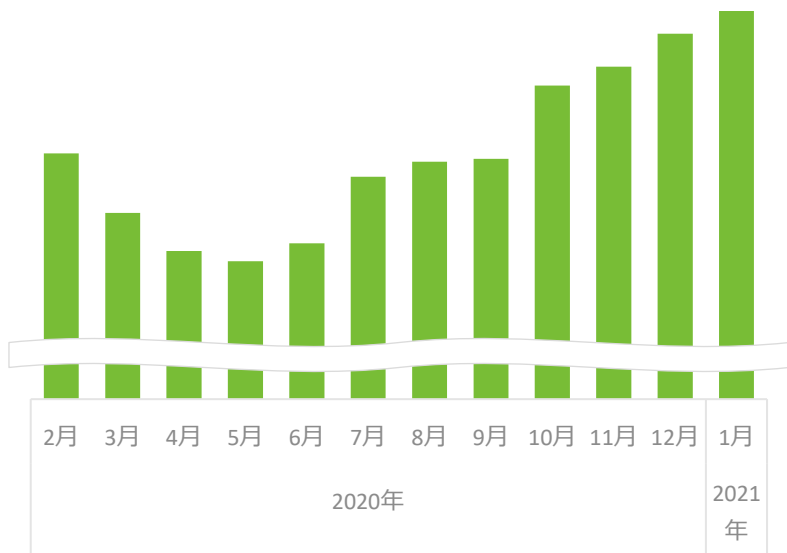


At aucfan

価格改定後*1減少傾向が続いていた
オークファンの課金会員数*2は、コロナによる副業ニーズ拡大も影響し、**復調傾向**。

ヤフオク!ストア向けの支援サービス
「ストアセントラル」をリリース。

オークファン 課金会員数



*1 aucfanプレミアムは2016年2月に価格改定、aucfanProは2018年7月に価格改定

*2 aucfanプレミアム会員、aucfanPro会員、aucfanライト会員の合計

store central

お問い合わせ ログイン

無料で試す >

その出品、
ヤフオク!で売れるか
確かめませんか?

store central (ストアセントラル) は
 ヤフオク!で売れる見込みのない商品を自動で発見。
 出品方法のアドバイスしてくれるので
 人手をかけずに売上が上がります。

無料でお試し版を利用する >



在庫価値ソリューション事業 トピック

	個人	SMB	中小	大企業
機能	aucfan	タテンポガイド	zaicoban	
商流	Otameshi	NETSEA		

zaicoban

大手企業向け在庫管理AIの提供に出遅れ。当社強みである中小企業・SMB向けへの提供に戦略の見直しを進める。

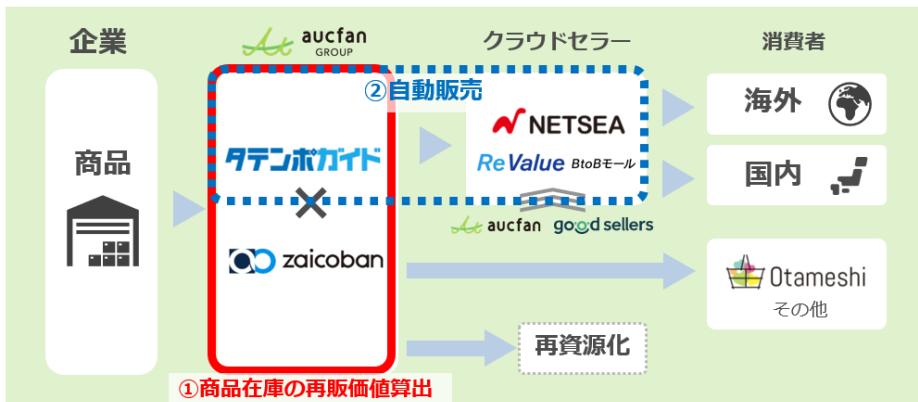
タテンポガイド×zaicobanでプロモーション面での連携を開始
SMB向け在庫管理AIの提供に着手。

自動販売ワンストップソリューションは
中小企業・SMB向けパッケージの開発に着手。



Japan IT Week 【秋】
WEB & デジタルマーケティングEXPOに出展。

商品在庫の再販価値と最適販路を算出、直接(to C)、間接(to SMB) ルートでの自動販売ワンストップソリューション



大手企業向けには、
家具・ホームセンター商品取扱小売業者に対しての
トライアル提供をスタート。

商品流通プラットフォーム事業 トピック

	個人	SMB	中小	大企業
機能	aucfan	7net	zaicoban	
商流	Otameshi	NETSEA		



愛媛県との協業を開始



NETSEAが自治体と初の協業
愛媛県の特設ページ「愛媛百貨」を開設



今治タオルや砥部焼など県産品を販売

大手製造・小売企業のサプライヤーが増加

DOSHISHA - GIFT

HOKO



缶詰、フリーズドライの大手メーカー 株式会社宝幸、
流通業界大手のドウシシャなどが新規出展

BtoB越境卸売サイト オープン 「NETSEA Cross-border wholesale」



自治体との取り組みによる日本ならではの商品の拡販を強みに、
今後は東南アジア、北米を中心をターゲットとし、利用拡大に向けたプロモーションを展開。

商品流通プラットフォーム事業 トピック

	個人	SMB	中小	大企業
機能	aucfan	テックボイド	zaicoban	
商流	Otameshi	NETSEA		



農林中央金庫となぎさ信用漁業協同組合連合会 と協業

ミドリ安全・佐川急便と協業 賞味期限の近い災害備蓄品の再流通支援を開始



2021年2月5日(金)より開始された「新型コロナに負けず、香美町（兵庫県）の水産業を盛り上げよう！」キャンペーン。なぎさ信漁連、農林中金が配送費用の一部を助成、売上の一部を香美町へ寄付いたします。

ミドリ安全のお取引先企業、関東圏エリアのお客様からスタート。SDGs達成に向けて取り組まれている企業様より、複数問い合わせあり今後対象エリアを拡大予定。



ページ数

1 オークファングループについて

28

2 事業について

32

3 サービス詳細

37

4 会社概要

46

ヒストリー

代表取締役 武永の学生起業より現在まで**一貫性のある事業展開**をしています。

2000年

- 大学在学中、個人事業主として**オークション出品販売を開始**

2007年

- **株式会社デファクトスタンダード設立**、代表取締役に就任
※現サービス名：ブランド買取「ブランディア」

2013年

- 「オークション統計ページ(仮)」を譲り受け、**メディア運営を開始**

2015年

- 株式会社デファクトスタンダードよりメディア事業を新設分割し、**株式会社オークファンを設立**、代表取締役に就任（現任）

2017年

- **東京証券取引所 マザーズ市場に上場**（証券コード3674）

2020年

- 国内最大級のBtoB卸モール「**NETSEA(ネッシー)**」
滞留在庫の流動化サービス「**ReValue**」
ネットショップ運営一元管理システム「**タテンポガイド**」
をM&Aによりグループ化

- 寄付型ショッピングサイト
「**Otameshi (オタメシ)**」をリリース

- 小売企業向け在庫管理AI
ソリューション
「**zaicoban(ザイコバン)**」
をリリース



【代表プロフィール】



武永 修一

(たけなが しゅういち)

株式会社オークファン
代表取締役

1978年 生まれ
山口県出身
京都大学法学部卒業

「RE-INFRA COMPANY」へ



AIの予見力と人の商い力

700億件を超える商品売買データ（AI）が
「その商品がどこでいくらで売れるか」を解析し、
139万アカウントを超えSMB（人）が
商品の魅力を最大化して売り切ります。
AIの解析と人の情熱のハイブリットが比類ない強みです。

ALL WELL

企業

SMB

モノ

aucfan

消費者

企業(B)、クラウドセラー (SMB) 、消費者(C)、自社、そして“モノ”
当社が関わることで、5者が等しく「より良い状態=WELL」になる善循環を目指します。

当社グループの対面市場

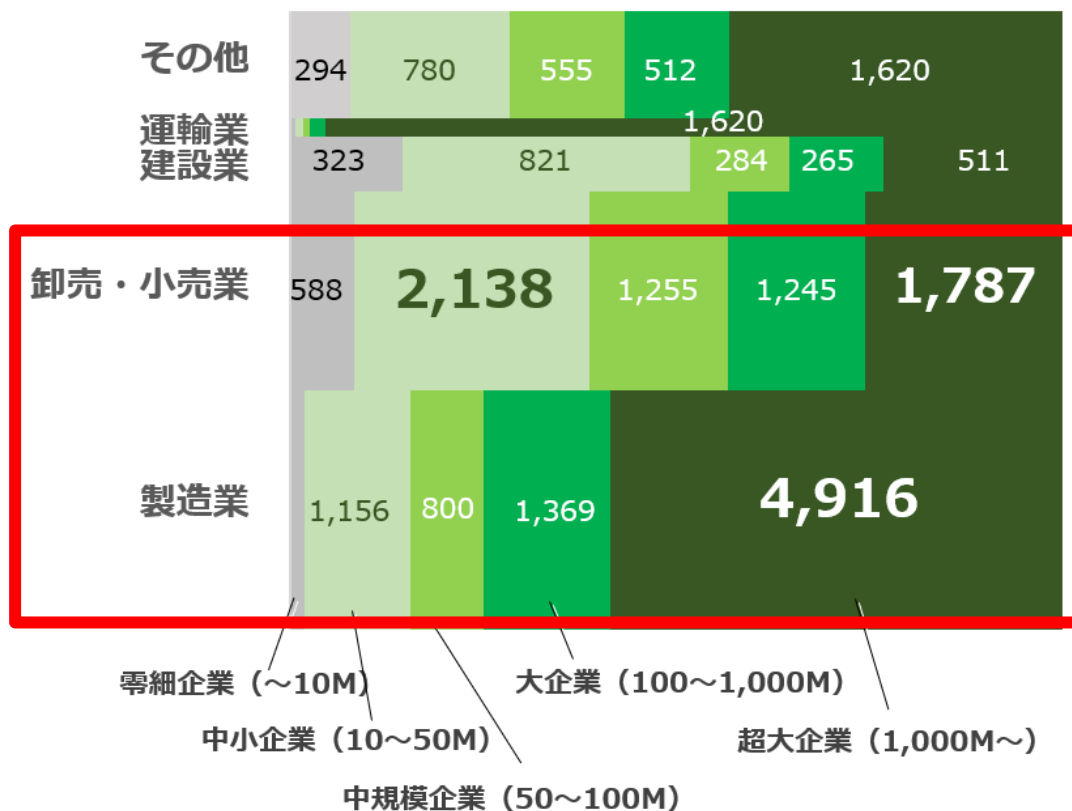
- 商品在庫の廃棄ロスは、**日本国内でも年間22兆円*1**、**世界では100兆円**を超える規模。
- 廃棄にあたっては膨大な手間と費用も別途発生し、環境への悪影響も懸念される。
- 新型コロナウイルス感染拡大により、商品在庫の**廃棄ロスは卸売業、小売業を中心**
に今後深刻化が予想される。

(流動資産廃棄損の内訳)

(単位：10億円)

商品在庫廃棄損

22兆円 =

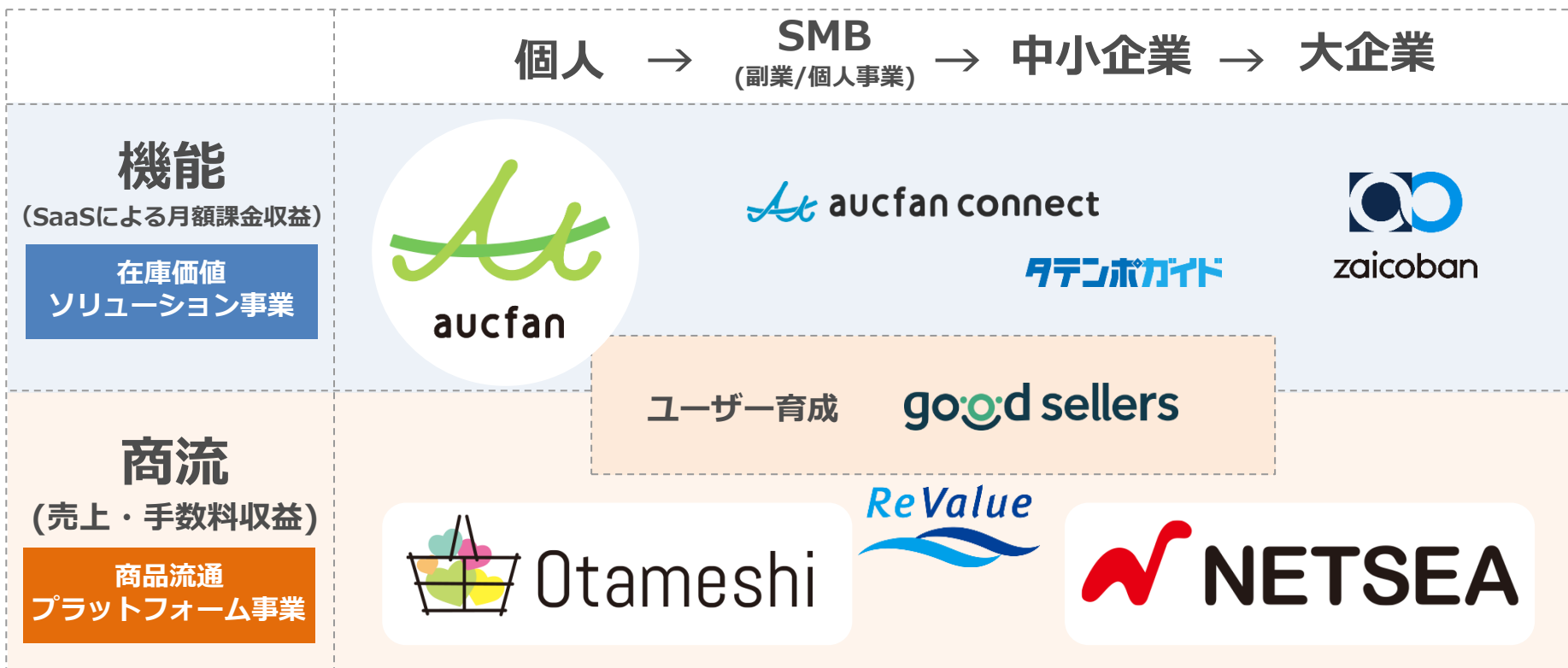


*1 『法人企業統計』 (財務省) 等からオークファン推計

事業について

- 当社の強みは、**700億件**を超える商品売買データと、**139万アカウント**を超えるSMBの力を結集・統合し、独自の再流通インフラを保有していること。
- 中小企業、SMBを中心にトータルEC支援ソリューションを提供することで、**小売・流通業のデジタルトランスフォーメーション (DX)** を推進する役割も担う。

【トータルEC支援ソリューション】



事業 -在庫価値ソリューション事業-

【顧客ターゲット】

大企業

中小企業

SMB
(副業/個人事業)

個人

【サービス】



 zaicoban

AIにより時価を可視化し、企業が持つ在庫に関する課題を特定。販売価格・品揃えを最適化するサービス





複数ネットショップの受注・在庫・商品の一元管理システム





プロが使う相場検索、データ分析ツール、世界の最安値も一括検索





Amazon特化の出品ツール。出品作業を簡易化し、出品時間を大幅に短縮





保有データ680億件。
ネットショッピング・オークションの相場、統計価格比較サービス

事業 -商品流通プラットフォーム事業-



商品流通プラットフォーム事業

直接流通

toC



Otameshi

寄付型ショッピングサイト

間接流通

toB

国内最大級



NETSEA

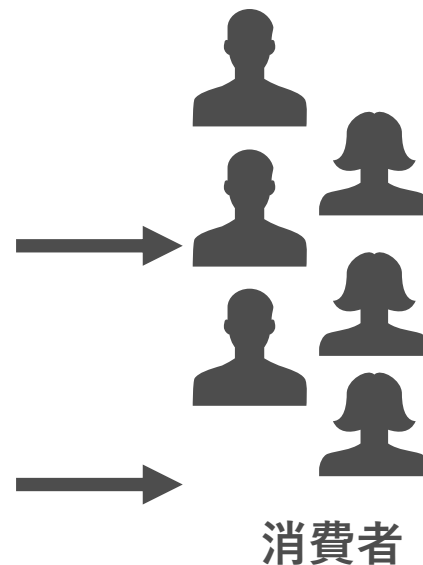
BtoB卸売仕入れプラットフォーム

海外バイヤー向け
販売サイト



NETSEA

Cross-border wholesale



廃棄されうる
法人在庫

- ・ 滞留・余剰品
- ・ 返品
- ・ 事故品
- ・ アウトレット

市場規模：

22兆円

在庫管理 & 最適価格/販路の提案

タテンポガイド

zaicoban

- 700億件の商品実売データ
- 価格予測と販売管理を自動化

収益モデル

在庫価値ソリューション事業は**月額課金収益 (SaaS)**、商品流通プラットフォーム事業は**販売収益とGMV課金収益**の2つが主な収益モデル。

在庫価値ソリューション事業

SaaSによる月額課金収益



利用企業数

×

月額課金額



利用企業数

×

月額課金額



アカウント数

×

月額課金額



商品流通プラットフォーム事業

販売収益・GMV課金収益の2パターン



販売額

×

売上総利益率



流通額

×

手数料率



販売額

×

売上総利益率

マーケットのポテンシャル

社会情勢の変化に伴い、EC市場の活性化、副業ニーズの高まり、企業の滞留在庫増加など、当社サービスの潜在マーケットは拡大。

在庫価値ソリューション事業



月額500,000円～
(個別見積)
×
数万社



月額24,000円～*1
×
数十万社



月額908円
～10,000円*2



×



約百万人

商品流通プラットフォーム事業



在庫処分市場*3
年間**1.1兆円**
×
シェア獲得目標20%



国内BtoB EC市場規模 *4
年間**131.2 兆円**
×
シェア獲得目標数%
×
手数料率8～10%



越境EC市場規模 *5
年間**2兆5592億円**
×
シェア獲得目標10%

*1: 受注1,000件プランの場合

*2: オークファンプレミアム会員月額980円、オークファンプロPlus会員月額10,000円、aucfanconnectは無料提供中。※2020年11月13日現在

*3: 2019年8月23日公表 経産省「平成30年確報 品目別統計表」、株式会社矢野経済研究所「2017年度の国内化粧品市場調査」「2017年 国内トイレタリー市場規模推移」より、食品、飲料、トイレタリー、化粧品、ペット用品の該当項目をもとに当社推計
*4: 経産省 2020年7月発表「令和元年度 内外一体の経済成長戦略構築にかかる国際経済調査事業（電子商取引に関する市場調査）」BtoB-EC 市場規模の業種別内訳より、大分類製造-中分類食品・大分類卸売-中分類卸売・大分類その他-中分類小売から引用し、計算

*5: 同調査より、中国の消費者による日本からの購入1兆6,558億円、米国の消費者による日本からの購入9,034億円の合計額。

-在庫価値ソリューション-

	個人	SMB	中小	大企業
機能		good sellers 	タテホカゲ 	
商流				

zaicoban (ざいこばん)

小売企業向け 在庫管理AI ソリューション

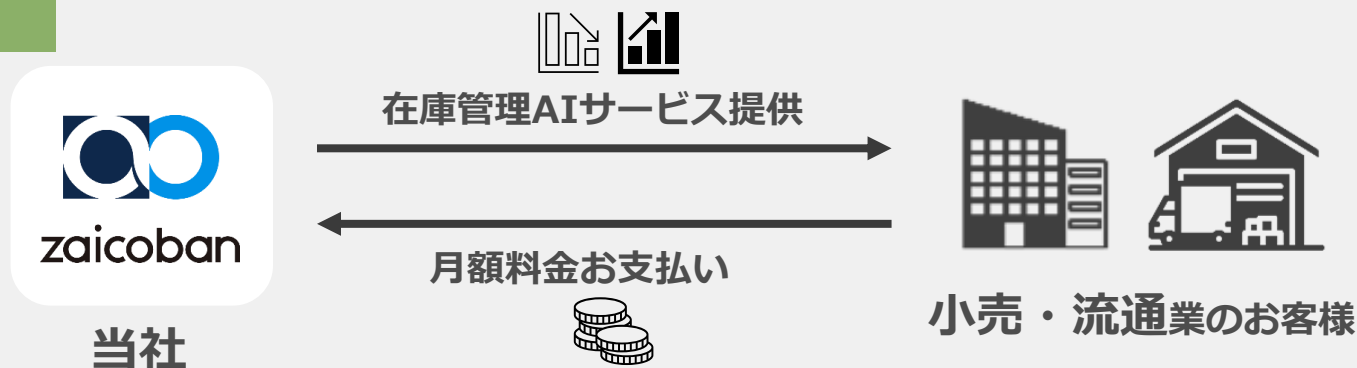
AIによる時価を可視化し、企業が持つ在庫に関する課題を特定。販売価格・品揃えを最適化するサービスです。

- ・ 利用料金： 個別お見積り
※月額500,000円～
- ・ 提供機能： 在庫にまつわる課題の可視化、品揃え・販売価格の最適化



※2020年12月時点

ビジネスモデル



-在庫価値ソリューション-

	個人	SMB	中小	大企業
機能		good seller auctan connect auctan Pro	タテンポガイド	
商流	Otameshi	NETSEA	NETSEA	Otameshi

タテンポガイド

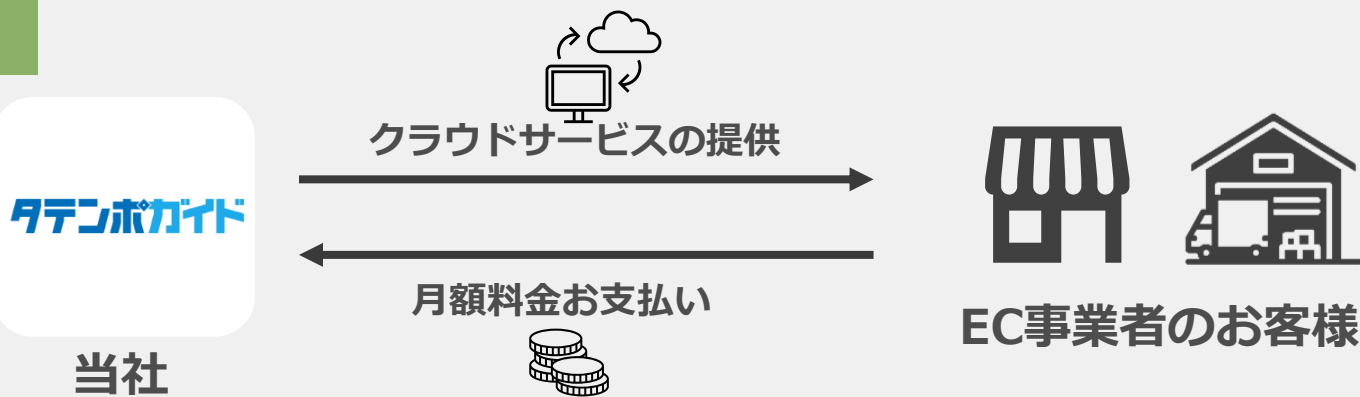
複雑なネットショップ業務フローを
シンプルにするクラウドサービス

- ・ 利用料金： 月額24,000円～(税抜)
※受注件数1,000件プランの場合
- ・ 提供機能： 商品情報の一括登録・編集・更新、在庫数の自動同期、受注情報の自動取込・ステータス管理・在庫ステータス管理など



※2020年12月時点

ビジネスモデル



-在庫価値ソリューション-

	個人	SMB	中小	大企業
機能		 good sellers aucfan connect aucfan Pro		
商流				

aucfan connect (オークファンコネクト)

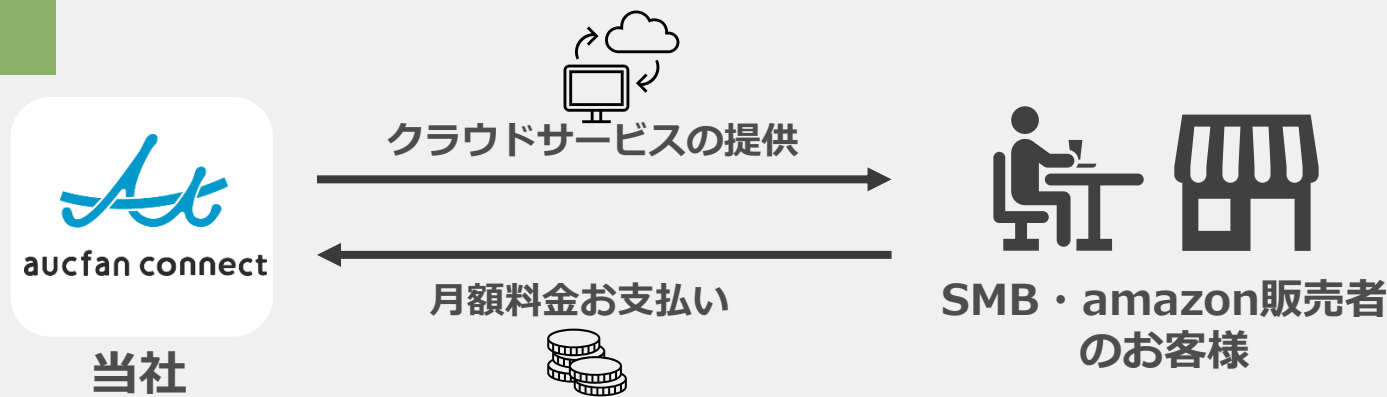
Amazon特化の出品ツール。出品作業を簡易化し、出品時間を大幅に短縮

- ・ 利用料金： **無料提供中**
- ・ 提供機能： Amazon商品登録機能(国内、海外)、FBA納品危険物自動判別機能、CSV出品機能、最低価格粗利等の表示計算、SKU自動入力 など



※2020年12月時点

ビジネスモデル



-在庫価値ソリューション-

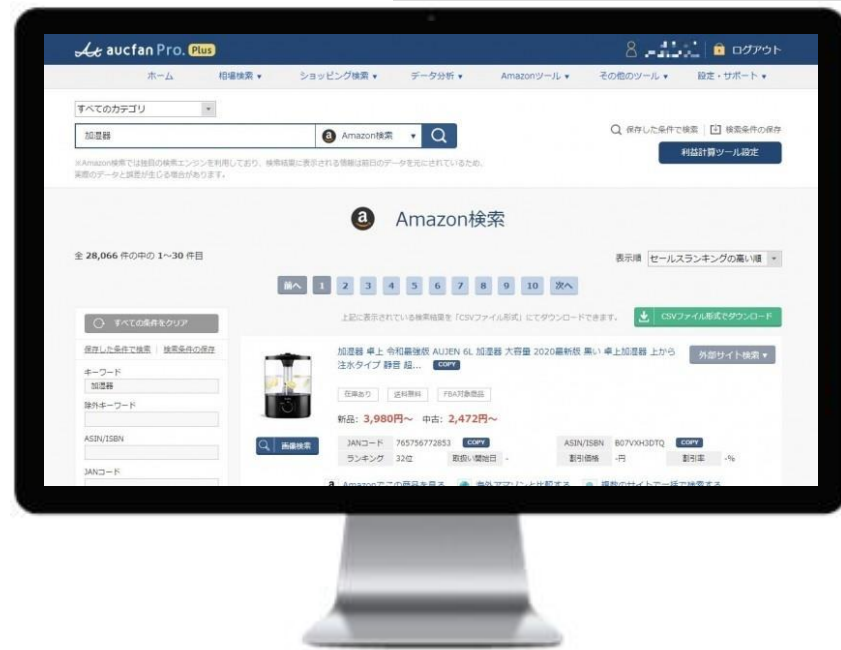
	個人	SMB	中小	大企業
機能				
商流				

オークファンプロ Plus

(オークファンプロプラス)

プロが使う相場検索、データ分析
ツール

- ・ 利用料金： 月額10,000円(税抜)
- ・ 提供機能： Yahoo!ショッピング分析、オークション相場検索・データ分析、Amazonリサーチ、グローバルECサイト比較、その他ECサポートツールの提供



※2020年12月時点

ビジネスモデル



当社



SMB・リユース企業
のお客様

-在庫価値ソリューション-

	個人	SMB	中小	大企業
機能		good sellers: aucfan connect	データボカイド	zaicoban
商流	Otameshi	NETSEA	NETSEA	Otameshi

aucfan.com (オークファン)

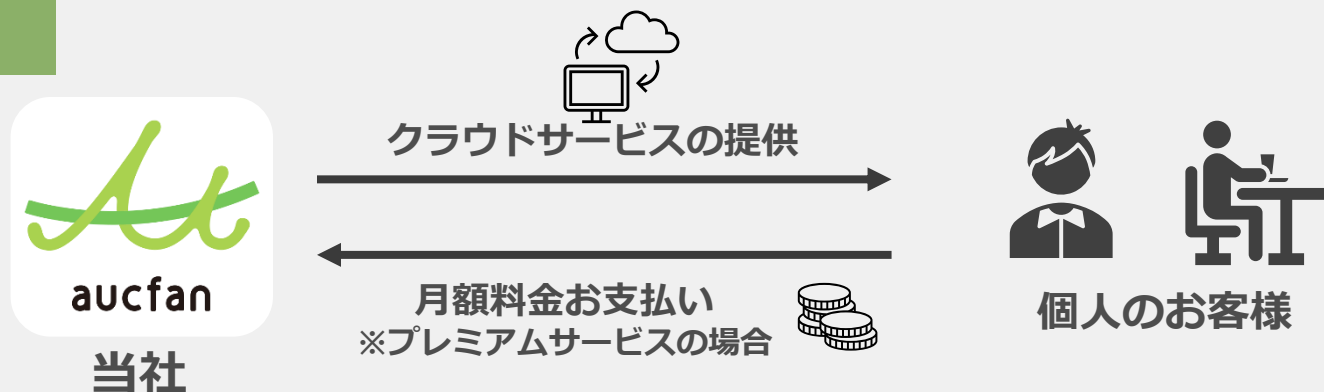
ネットショッピング・オークションの相場、統計価格比較サービス

- ・ 利用料金： **無料**
※プレミアムサービスは月額908円(税別)
- ・ 提供機能： ネットショッピング・オークションの一括検索、オークションの過去落札相場の検索、オークション出品サポートツールの提供



※2020年12月時点

ビジネスモデル



-商品流通プラットフォーム-

	個人	SMB	中小	大企業
機能		good sellers aucfan connect aucfan Pro	タデノボガイド	zaicoban
商流		NETSEA	NETSEA	

Otameshi (オタメシ)

寄付型ショッピングサイト

近年問題となっている「食品ロス」、「衣服の廃棄」などの問題を削減するため、メーカーから買い取り、お手頃価格で消費者に提供し、売上の一部支援先団体に寄付しています。

- ・ 寄付先： 公財日本動物愛護協会 赤い羽根共同募金



※2020年12月時点

ビジネスモデル



-在庫価値ソリューション-

	個人	SMB	中小	大企業
機能		good sellers aucfan connect aucfan Pro. 100%	アキナイ アキナイ	zaicoban
商流	Otameshi	NETSEA	NETSEA	Otameshi

Goodsellers (グッドセラーズ)

アキナイの本質的な楽しさを体験し
続ける場を作る、副業支援サービス

- ・ 利用料金：提供サービス毎に個別設定
- ・ 事例： eBay越境ECセラー育成支援サービス



[説明会内容]

- 輸出ビジネス教材「登録編」
- 輸出ビジネス教材「実践編」
- 輸出ビジネス差額商品リスト15選
- ReValue BtoBモール 割引クーポン

※2020年12月時点



ビジネスモデル



-商品流通プラットフォーム-

	個人	SMB	中小	大企業
機能		good sellers auctan connect auctan Pro	マデモボカイド	zaicoban
商流	Otameshi	NETSEA	NETSEA	Otameshi

NETSEA (ネッシー)

国内最大級
BtoB卸売仕入れプラットフォーム

- 利用料金：サプライヤー月額20,000円(税抜)
+ 成約手数料8%~10%
- バイヤー **無料** *1

- 特徴：バイヤー登録数 約40万社
年間流通額 約80億円

※2020年12月時点



ビジネスモデル



*1 一部、有料サービス「NETSEAプライム」があります。

-商品流通プラットフォーム-

	個人	SMB	中小	大企業
機能		good sellers auctan connect auctan Pro	アテンホカイト	
商流				

NETSEA Cross-border wholesale (ネッシー 海外バイヤー向け販売サイト)



集客、翻訳、物流（輸出）、問合せ等、海外販売に必要な機能をオークファングループで担います。サプライヤーは当社指定倉庫に納品するだけで海外への販路拡大をすることが可能となります。

※2020年12月時点

【対応言語】

英語

繁体字

簡体字



地方自治体との取り組み開始

インターネットでの卸売がまだ浸透していない地域において、地方自治体を提携することにより地域活性化に取り組んでいます。

ビジネスモデル

海外バイヤー



英語圏・中国語圏

集客/翻訳/物流（輸出）/問合せ対応
など、すべて当社で対応



サプライヤー



メーカー・卸売業
のお客様

会社概要

商号

株式会社オークファン (Aucfan Co.,Ltd.)
<https://aucfan.co.jp/>

所在地

〒141-0021東京都品川区上大崎2-13-30
oak meguro 3階

創業

2007年6月



他

資本金

8億8,408万円 (2020年9月末現在)

従業員数

146名 (2020年9月末現在)

※連結従業員数、アルバイトを除く

本社オフィス





免責事項

本資料に記載されている計画、見通し、戦略およびその他の歴史的事実でないものは、作成時点において入手可能な情報に基づく将来に関する見通しであり、さまざまなリスクおよび不確実性が内在しています。実際の業績は経営環境の変動などにより、これら見通しと大きく異なる可能性があります。また、本資料に記載されている当社および当社グループ以外の企業などにかかわる情報は、公開情報などから引用したものであり、情報の正確性などについて保証するものではありません。

登録商標・商標について

本資料に掲載されている会社名、ロゴ、製品名、サービス名およびブランドなどは、株式会社オークファンまたは該当する各社の登録商標または商標です。

本資料の一部あるいは全体について、当社の許可なく複製および転載することを禁じます。